

## INFORME GERENCIA

Ambato, Febrero 19 de 2009

Señores socios

En el mes de enero, iniciamos las actividades de una manera normal, en cuanto a la atención al público, y la relación con todos los empleados de nuestra organización; también hemos dado el puesto que le corresponde a Dios como creador y dueño de todo lo que estamos administrando.

A partir del mes de febrero, hay una subida del acero a nivel mundial, lo que repercute en la toma de decisiones para revalorizar precios ya que tanto distribuidores, mayoristas y fabricantes también han procedido a la subida.

A pesar de que este tiempo ha sido marcado por una agresiva campaña política por parte del gobierno, esto afectó a las ventas en cuanto a tonelaje, mas sin embargo se compensa por el precio de venta al público.

En el mes de mayo, se determina problemas en cuanto al manejo de caja e inventarios en la sucursal Latacunga, e inmediatamente se procedió a la determinación del problema y los responsables de tal manera que se separó a la empleada que estaba en esta falta.

Durante el mes de Junio y Julio se mantiene el malestar económico y política. Durante los meses posteriores se disminuyen las ventas, pero el precio del acero sigue en alza.

Estamos manteniendo los inventarios periódicos, mensuales en las sucursales y oficina principal.

Cabe indicar que por voluntad propia, tres empleados renuncian y procedemos a escoger nuevo personal, para ventas, así también al estado delicado de salud de nuestro contador, hemos escogido una nueva persona para que ocupe ese puesto.

En el mes de Octubre, se pudo realizar un contrato de sobregiro por 50.000 dólares, con el banco Procredit, lo que nos permitió tener mayor flujo de pago de obligaciones contraídas.

En el mes de septiembre, nos mantuvimos con los precios, sin embargo que comenzaron a caer en el mercado nacional e internacional, lo que provocó una disminución en ventas y obligo a bajar los precios aún más debajo de los costos reales, hay un constante bajón de los precios.

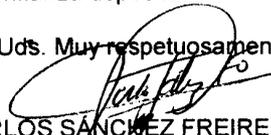
Por las razones expuestas reducimos las compras y únicamente traemos bajo pedido, no dejamos de vender sin embargo de estar vendiendo algunos productos por debajo del costo

Creo que como empresa hemos cumplido con mantenernos en el mercado regional y nuestro volumen de ventas se ha incrementado, lo que con la bendición de DIOS nos permitirá tener un excelente año.

Una vez determinado la utilidad del periodo, y sabiendo el sacrificio de los años anteriores se procedió a revisar y a amortizar algunas cuentas incobrables como también dando de baja a inventarios que han cumplido su vida útil

Es lo más importante que informo a Uds. Señores miembros de la JUNTA DE SOCIOS y agradezco la confianza depositada en mi persona.

De Uds. Muy respetuosamente,

  
CARLOS SÁNCHEZ FREIRE  
GERENTE GENERAL

